



HAL
open science

Qui gouverne les industries? De l'élite métropolitaine aux élites sectorielles

William Genieys, Andy Smith

► **To cite this version:**

William Genieys, Andy Smith. Qui gouverne les industries? De l'élite métropolitaine aux élites sectorielles. Pôle Sud - Revue de science politique de l'Europe méridionale, 2010, La nouvelle critique urbaine, 32, pp.109-118. 10.3917/psud.032.0109 . hal-01405799

HAL Id: hal-01405799

<https://hal.science/hal-01405799>

Submitted on 30 Nov 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

QUI GOUVERNE LES INDUSTRIES ? DE L'ÉLITE MÉTROPOLITAINE AUX ÉLITES SECTORIELLES

William Genieys

CEPEL, Université Montpellier I

Andy Smith

SPIRIT, IEP de Bordeaux

RÉSUMÉ / ABSTRACT

La question de savoir qui gouverne l'économie a longtemps fasciné les sciences sociales sans pour autant souvent générer de résultats probants et rigoureux. Bernard Jouve a tenté d'y répondre en se focalisant sur l'élite de chacune des métropoles qu'il a étudiée. Ce texte prolonge son travail en changeant de focale pour aborder plutôt les élites qui régulent chaque industrie en présentant leur « programme » respectif. Ayant exposé les développements théoriques menant à ce concept « d'élite programmatique », l'article le croise avec une approche du gouvernement des industries afin de tracer une nouvelle voie vers une meilleure compréhension du rôle du politique dans l'économie.

The question «who governs the economy?» has fascinated social science for years without often generating stimulating and rigorous results. Bernard Jouve attempted to reply to it by focusing on the elite of each metropole he studied. This text extends his work by changing the focus in order to study the elites who regulate each industry through promoting their respective «programme». Having first presented the theoretical developments that produced the concept of «programmatic elite», the article combines it with an approach to the government of industries in order to set out a new route map towards better understanding of the role of politics in the economy.

MOTS-CLÉS / KEYWORDS

Élites, industries, régulation, secteurs industriels, trajectoire professionnelle, valeurs

Elites, industry, industrial sectors, professional trajectory, regulation, values

Cette question centrale pour la sociologie politique moderne raisonne aujourd'hui encore tel un Sisyphe. Si des économistes, l'école de la régulation en tête (Boyer, 2003) ou encore la sociologie économique de la « *corporate governance* » (Fligstein, 2001), ont apporté certaines réponses, les politistes sont loin d'avoir encore exploré toutes les potentialités d'une telle interrogation.

Notre ami Bernard, dans ses travaux sur la question urbaine, a montré qu'il était impossible de comprendre le processus de constitution des métropoles sans intégrer la relation entre les acteurs politiques et l'économie. En effet, dans son ouvrage *La gouvernance urbaine en questions*, il a identifié avec perspicacité « l'immense chantier qui s'ouvre en termes d'observation des économies métropolitaines et d'analyse des liens entre collectivités territoriales et entreprises, intérêts publics et privés » (Jouve, 2003, p. 86).

En gardant une certaine liberté d'esprit, nous allons ici prolonger son constat et sa conviction en présentant un modèle analytique en cours de développement autour du rôle des « élites programmatiques » dans le gouvernement des industries en Europe. C'est donc en changeant de terrain - on passe des grandes villes aux industries, mais en gardant l'intérêt de Bernard pour les échelles du politique (le local, le national, le supranational et le global) - que ce texte croisera une approche des élites avec une problématisation du gouvernement des industries.

la sociologie des élites face a la question du pouvoir des industriels

Deux remarques liminaires doivent être avancées en préalable à toute tentative de réponse à cette question. La première tient tout simplement au fait que les marxistes, plus encore dans les sciences sociales françaises qu'anglo-américaines, récusaient toute pertinence à l'approche élitaire (Genieys, 2005), en proposant une alternative catégorique : la classe dirigeante. La seconde, plus recevable, réside dans la complexité de l'objet d'études : tout en étant réel, le pouvoir politique des élites industrielles est difficile à saisir au concret. S'ajoute à cela que, selon le type de société ou encore le type d'État, les interpénétrations entre le politique et l'économique, tout comme les frontières entre les industriels et les gouvernants, peuvent profondément varier. Donc on s'accordera sur le fait que la question est pertinente mais que les moyens de la mettre en œuvre et d'y répondre sont complexes. Avant de montrer comment une entrée par les industries elles-mêmes et les élites qui élaborent leur contenu « programmatique » constitue une piste prometteuse pour sortir de l'impasse, il importe de faire un bref état de la sociologie des élites industrielles existante.

Le pouvoir des élites industrielles : entre mythe et réalité ?

Rappelons d'entrée de jeu que la question des élites industrielles est consubstantielle à la naissance de la sociologie « moderne »¹ des élites. En effet, Veblen tout d'abord mais ensuite Lynd, Schumpeter ou encore Burnham, dans leurs travaux respectifs sur le rôle des élites économiques dans le développement des sociétés capitalistes, ont pris au sérieux la question du poids des industriels sur le politique. Plus encore, Hunter et Mills en développant l'approche moniste (*i.e.* élite unifiée et homogène) au niveau du gouvernement local comme du gouvernement central, ont essayé de montrer méthodiquement (approche réputationnelle et positionnelle) l'étendue et la réalité du pouvoir de l'élite économique. Fort d'une démonstration historique et empirique de premier ordre, Dahl a inversé la problématique « Qui gouverne ? » en montrant finement qu'à New Haven, si l'oligarchie socioéconomique a monopolisé un temps le pouvoir politique, elle ne le détient plus dans l'Amérique des *sixties*. La modernisation, les crises économiques, tout comme le développement de la démocratie, ont conduit à la confirmation d'un mode de gouvernement pluraliste. Depuis ce moment fondateur, et ce de façon quasi-cyclique tout les dix ans, la controverse est réactivée autour de la question *Who Rules America ?* (Domhoff, 1998) ou encore *Who's Running America ?* (Dye, 1976) dont le but est de réaffirmer le poids des *Corporations* ou encore des *firms* sur le procès de gouvernement aux États-Unis en dénonçant les interconnexions supposées entre les dynasties familiales (*e.g.* les Bush, Clinton, etc.) et le monde des grandes entreprises. Dans cette perspective, les *policy planning groups* constituent le creuset où la collusion des groupes sociaux dominants s'opère (*inputs*) dans le but de formuler des politiques publiques ajustées (*outputs*).

Le problème avec ce type de travaux, c'est que la démonstration empirique relève du néo-impersonnisme dans la mesure où elle dénonce plus un état de fait qu'elle n' en démontre la réalité. Bref, tout se passe alors comme si la thèse de l'Elite du pouvoir, chère à Mills, aussi séduisante théoriquement que fautive empiriquement, agissait comme un phénix sociologique ressuscitant régulièrement. Des recherches plus récentes sur les *elites networks*, fondées sur une base empirique plus substantielle, ont montré comment notamment aux États-Unis le cumul et le croisement des positions détenues par les élites économiques (*e.g.* au sens de *corporate directors*) *via* leur implication dans certaines organisations sectorielles (associations, lobbies, *think tanks*, fondations, etc.) leur permettent d'influencer fortement le processus de construction collective des politiques publiques dans les domaines de la santé ou encore de l'énergie (Laumann, Knoke, Kim, 1985 ; Burris, 2005). Ces approches fondées sur une rigueur scientifique irréprochable marquent un saut qualitatif indéniable dans l'analyse de la réalité du pouvoir des industriels sur les politiques qui les concernent. Néanmoins, elles laissent de la place pour une

1. Précisons ici que les pères fondateurs de la théorie des élites (Pareto, Mosca, Michels) ont montré peu d'intérêt pour la question des élites industrielles et économiques.

approche plus inductive du pouvoir concret des élites industrielles où celui-ci ne serait pas déduit des positions formelles (dont on ne sait que rarement l'exercice réel et concret qui en est fait par les acteurs), mais plutôt reconstruit autour d'analyses des trajectoires d'action collective.

Dans le cas des travaux français sur la question au cœur de notre propos, nous devons tout d'abord en souligner le faible nombre. Tout se passe comme si l'objet n'avait qu'un faible intérêt ou comme s'il était difficilement pénétrable avec les techniques des sciences sociales. Rappelons tout d'abord le nécessaire dépassement du mythe du « peuple et des gros » pour essayer d'appréhender empiriquement la problématique de la classe dirigeante française (Birnbaum, 1978 et 1979). En effet, une des conséquences du modèle de développement économique adopté durant les « trente glorieuses » fut l'interpénétration entre les élites politico-administratives et les dirigeants des grandes entreprises (publiques ou privées) du secteur industriel et bancaire. Dans cette perspective, Ezra Suleiman a montré tout d'abord le rôle d'un système où l'État, ses grandes écoles et ses grands corps ont structuré en profondeur la face cachée de ces élites (Suleiman, 1979). Cette circulation intra-élitaire a non seulement des effets sur les grands programmes industriels développés par l'État français dans les télécommunications, les transports, mais aussi sur l'ensemble des politiques industrielles et économiques du pays (Suleiman, 1995 ; Suleiman et Courty, 1997).

Dans un même temps, d'autres sociologues ont mis à nu ce qui se passe à l'intérieur des grands groupes industriels en soulignant le fait que les dirigeants sont de fait des « politiques » qui interviennent dans le domaine économique, générant ainsi une homologie entre le gouvernement privé et le pouvoir d'État (Bauer, Cohen, 1981). C'est en poussant ce raisonnement à son terme que l'on doit comprendre « la tentation hexagonale » comme réponse à l'épreuve de la mondialisation et de la construction européenne (Cohen, 1996). Enfin, des travaux plus récents essaient de mettre en évidence la façon dont les industriels se saisissent de nouveaux enjeux socio-politiques, tel que « le développement durable », dans le but d'influencer le processus de construction collective des normes de l'action publique tant au niveau national qu'au niveau européen (Michel, 2010).

Un nouveau regard sur les élites industrielles : secteur(s), trajectoire(s) et programme(s)

Forts de ce constat, il s'agit de s'interroger sur la façon dont on pourrait aborder avec un nouveau regard la façon dont les industriels se mobilisent et agissent face à des configurations institutionnelles, politiques et économiques changeantes. Certes, prendre en considération ces deux dimensions ne va pas de soi, mais nous émettons l'hypothèse que, du côté des pouvoirs publics, le lien qui conduisait à une homogénéité de vue entre les élites de l'État et les élites économiques est partiellement altéré en raison de la transformation des échelles de gouvernement (Europe, régions etc.), alors que, du côté des acteurs engagés dans la production et la commercialisation des biens et des

services, l'âge d'or de la *doxa* libérale semble remise en question par la crise. Face à l'ampleur de ces changements dont les effets ne sont pas encore tous mesurés, nous proposons de poser un autre regard sociologique sur ces objets. Ainsi, nous avons tout d'abord montré que le gouvernement de l'Union européenne, malgré un certain manque d'uniformité selon les domaines d'action publique, s'impose comme une échelle de régulation incontournable (Smith, 2010). Dans un même temps, nous avons analysé la capacité de réaction des *New Custodians of the State* qui se mobilise autour de la défense d'une vision particulière des politiques en matière de *Welfare* ou encore de *Warfare* (Genieys, 2010). Ces études ont en commun d'avoir mis à nu l'intérêt d'une approche élitaine centrée sur les secteurs entendus au sens large. Faisons donc l'hypothèse que si les secteurs au sens traditionnel de l'activité politico-étatique ou encore économique ont profondément changé (transversalité de certaines politiques, transformation des échelles du pouvoir), ils demeurent une unité d'observation (celle qui reste) à partir de laquelle les acteurs qui nous intéressent déploient leur activités sociales, développent un savoir faire professionnel et construisent leur légitimité². Autrement dit, que l'État soit faible ou fort, ou encore que la logique du marché soit régulée ou dérégulée, c'est en partant d'une observation de ce qui se passe dans un secteur que l'on est à même de comprendre comment et pourquoi les modes de gouvernement se recomposent actuellement dans les démocraties occidentales.

Enfin, le secteur constitue un terrain où les différentes conceptions de l'action publique s'affrontent en amont et où celles qui sont retenues par les gouvernants sont mises en œuvre. Dans le but de rendre opératoire pour la recherche cette interrogation, nous avons élaboré la démarche programmatique permettant de faire l'analyse des trajectoires professionnelles et des systèmes de représentations partagés par des groupes d'acteurs dans un secteur donné entendu comme leur engagement dans la formulation, le portage et l'implémentation de programmes d'action publique singuliers (Genieys, Hassenteufel, 2010). Saisir ces deux dimensions permet d'identifier à la fois l'existence de trajectoires collectives construites pour la défense d'intérêts voire d'une identité (*input*), mais également le type de programme d'action publique soutenue (*output*). C'est à travers ce prisme que nous prétendons interroger la réalité ou non de l'émergence d'élites industrielles en Europe pour ensuite restituer au mieux son « travail politique » dont l'appréhension permettra de répondre à la question *Qui gouverne ?*

Gouverner l'économie : le travail politique des élites industrielles

Avant de nous attarder plus longuement sur ce que nous entendons par « travail politique des élites industrielles », et surtout de montrer comment nous prétendons le saisir empiriquement, nous allons conceptualiser les industries comme autant de secteurs structurés en ordre institutionnel. Pour

2. Ici la conceptualisation du secteur de Pierre Muller (2004) garde toute son actualité.

ce faire, il s'agira de croiser les apports du néo-institutionnalisme historique (Hall, 1986) avec ceux de l'école de la régulation (Boyer, 2003). Par la suite, nous tenterons de montrer en quoi l'introduction d'une perspective élitare, dont le but est de restituer les différentes facettes du travail politique des acteurs concernés, permet de saisir l'effectivité du gouvernement européen sur l'économie.

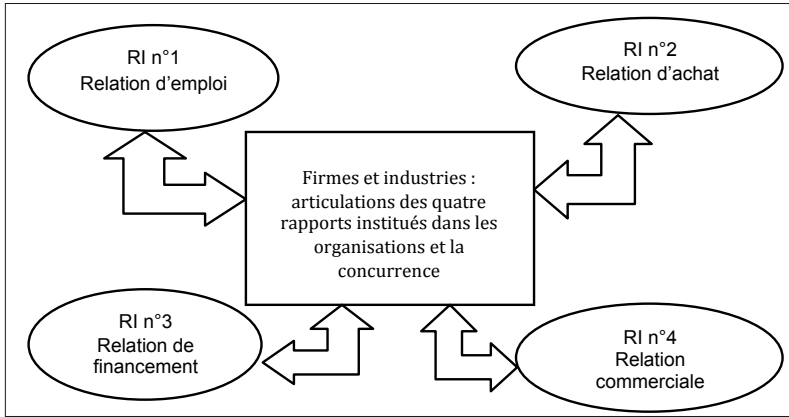
La configuration des secteurs industriels : la dynamique « ordre institutionnel » et « rapports institués »

Le gouvernement des industries est ici conçu comme n'étant pas réductible à la réglementation formelle telle qu'elle est fixée dans le droit. Il ressort plutôt comme étant coproduit par les configurations sectorielles d'acteurs dont les jeux se combinent pour produire dans différentes enceintes (la firme, les instances d'action collective, les arènes qui se tissent autour des administrations nationales ou communautaires) des règles structurantes et un ordre durable dans l'industrie³. Ainsi, la grille d'analyse des secteurs industriels développée ci-dessous servira par la suite à identifier le « travail politique » à partir duquel acteurs ou élites prétendant à la régulation sont en lutte pour imposer leur conception du gouvernement.

Le premier pas vers cet objectif consiste à conceptualiser chaque industrie comme un « ordre institutionnel ». Un ordre de ce type est une forme stabilisée mais dynamique de mise en cohérence de quatre « Rapports Institués » fondamentaux que sont le rapport salarial, le rapport d'achat, le rapport financier et le rapport commercial (cf. schéma 1). Ces Rapports Institués (RI) correspondent tout d'abord aux relations que les entreprises relevant d'une industrie nouent avec quatre catégories de pourvoyeurs de ressources : les salariés, les financeurs, les fournisseurs et les clients. Si l'on prend le cas du secteur vitivinicole, on constate que les RI Emploi et Finance sont gouvernés essentiellement du dehors par des politiques trans-industries (e.g. les politiques d'emploi nationales ou les règles européennes en matière bancaire). En revanche, les RI Achat et Commercial sont plus liés à la spécificité vitivinicole car ils concernent respectivement la régulation de la production du raisin et de sa transformation en vin, d'une part, et la distribution et la vente, d'autre part.

3. L'approche générique des industries présentées ici est le fruit d'une collaboration entre Andy Smith et l'économiste Bernard Jullien. Ce paragraphe résume brièvement une grille d'analyse développée plus longuement ailleurs (Jullien, Smith, 2008a et b).

Schéma 1 : Une industrie comme un Ordre Institutionnel articulant quatre Rapports Institués fondamentaux



Une industrie se compose donc d'un ordre institutionnalisé d'acteurs, de pratiques et de représentations qui, à travers ses Rapports Institués et les relations qui se structurent et se restructurent entre eux, définit à la fois la forme que prennent les transactions marchandes et celle de l'intervention collective et publique. Par conséquent, production et concurrence au sein d'une industrie ne sont tout simplement pas envisageables sans la prise en compte de l'action politique confortant ou infirmant les stratégies technologiques, commerciales, financières et industrielles des entreprises. Les secteurs industriels tels que nous les envisageons sont inévitablement gouvernés par le politique. L'enjeu est alors de voir comment et par qui (acteurs/élites) les modes de gouvernement sont définis.

L'horizon théorique le plus à même de fournir des outils conceptuels pour saisir la production, la reproduction et le changement de ces Ordres institutionnels (OI) et leurs Rapports Institués (RI) respectifs se trouve à la croisée du « néo-institutionnalisme historique » et de « l'école française de la régulation » (Thelen, Steinmo, 1992 ; Boyer, 2003). En effet, en soulignant le rôle des règles et des pratiques de coordination institutionnalisées dans l'industrie, ces perspectives de recherche ont engendré une première théorisation du rôle que joue le politique dans la construction et la régulation des secteurs et des marchés. Plus précisément, en insistant sur le fait que l'OI d'une industrie et les quatre RI qui la structurent ne sont jamais à l'état d'équilibre, ces théories permettent d'étudier la dynamique de chaque industrie à travers l'analyse des tentatives constantes effectuées par les différentes catégories d'acteurs impliqués dans chaque RI pour les institutionnaliser, désinstitutionnaliser ou réinstitutionnaliser. Il n'en reste pas moins que les conceptualisations du politique de ces « écoles » demeurent d'une utilité limitée dès que l'on cherche à saisir son rôle effectif et précis dans la régulation d'une industrie, comme par exemple la vitiviniculture, d'une manière directe et en testant des hypothèses causales.

Le « travail politique » comme clef de compréhension du gouvernement des industries

Dans notre schéma d'analyse, le « travail politique » est conceptualisé autour d'une double définition sociologique du politique qui combine l'analyse des élites et celle des « programmes » d'action collective et publique.

D'abord, le travail d'un acteur industriel, qu'il soit privé ou public, est politique lorsqu'il cherche à gérer ses interdépendances respectives en investissant deux types d'espace d'action : (i) les « communautés industrielles » qui constituent les sites quotidiens de négociation où se rencontrent les acteurs collectifs et publics de chaque industrie (e.g. responsables professionnels et interprofessionnels, haut fonctionnaires des ministères spécialisés); (ii) les « réseaux extraindustries » où l'on intervient sur les controverses qui dépassent les frontières d'une seule industrie (e.g. parlementaires, élus locaux).

Repérer ces formes d'interdépendance permet d'appréhender la mobilisation de ressources et de soutiens - mobilisation qui, en général, varie d'une industrie à l'autre - dans le temps et dans l'espace. Nous considérons que seule une analyse minutieuse des trajectoires des acteurs impliqués (Genieys, 2010) permet de produire les données solides et comparables sur ce qui structure, reproduit et infléchit la gestion des interdépendances dans une industrie. En effet, cette méthode de recherche éclaire la manière dont, en accumulant les alliances au cours de leurs carrières, certains acteurs se mettent en position soit de faire passer les propositions de réforme, soit de les bloquer durablement.

C'est ici que nous retrouvons le deuxième aspect de notre définition du travail politique : son contenu « programmatique ». Afin d'influer sur chacun des quatre rapports institués d'une industrie, simultanément à leurs actions réticulaires, les acteurs qualifient certains enjeux industriels comme justifiant une intervention collective ou publique. Ici le travail d'un acteur devient politique dès qu'il investit des débats de valeur pour définir les fins de l'action collective et publique sous la forme de « programmes » (Genieys, Smyrl, 2008).

En somme, en termes de méthode, cette interrogation de la dimension réticulaire et cognitive de la vie des industries a deux conséquences :

(i) Il faut étudier systématiquement le discours (public et en entretien) des acteurs socioprofessionnels et publics comme une composante intégrale des jeux d'alliances. Truffé de « théories d'action » souvent présentées comme de simples constats « juridiques » et « économiques », ce discours programmatique invoque également des « valeurs » et des « symboles » qui participent tous au contenu politique des argumentations qui circulent dans une industrie (Muller, 1995).

(ii) Il faut écarter de l'analyse le raisonnement et les concepts des « choix rationnels ». En effet, les controverses au sein des industries ne renvoient jamais à de simples questions de calcul ou à des évaluations neutres de « l'efficacité ». Au contraire, parce que, très fréquemment, les raisonnements purement fonctionnels aboutissent à des solutions « indécidables » (e.g. faut-il

ou pas supprimer la chaptalisation des vins en Europe afin d'améliorer leur « qualité » ?), les acteurs sont plutôt sommés de se poser la question des fins (e.g. « l'avenir » des vigneron en Allemagne). En effet, les controverses les plus révélatrices du pouvoir dans une industrie correspondent précisément à ces confrontations sur les fins de l'action collective ou publique et sur les formes d'organisation collective estimées les plus à même de les définir et de les poursuivre.

Au total, conçu ainsi, le « travail politique » effectué par les acteurs de divers types (managers des firmes, présidents de groupes d'intérêts, fonctionnaires nationaux ou européens, etc.) est considéré comme *la* cause du gouvernement des industries. Pour reprendre les termes employés plus haut, il s'ensuit que la recherche en économie politique doit désormais générer des connaissances à la fois sur les ressources respectives de chacun des acteurs d'une industrie (ses *inputs*), et sur la façon dont ils œuvrent pour infléchir le droit, les normes et les politiques publiques (ses *outputs*).

À première vue, à côté de l' « immense chantier » identifié par Bernard Jouve (2003, p. 86) autour du rôle des entreprises dans les métropoles, notre proposition d'analyse politique de l'économie dans l'ensemble des espaces du monde pourrait bien apparaître comme dantesque ou infinie. Pourtant, comme Bernard l'a bien pointé également, le premier enjeu pour la recherche est « d'ordre méthodologique » (2003, 110) : avec quels concepts, questions et méthodes de recherche faut-il aborder ce défi massif et stimulant ? Dans ce modeste texte, nous n'avons qu'esquissé quelques outils de recherche qui, en cherchant à y répondre, nous aident à mieux saisir le rapport entre économie et politique dans nos enquêtes en cours sur le gouvernement de l'Union européenne et des États-Unis⁴. Le chantier demeure immense, il faudra beaucoup travailler et un ami qui savait bien mouiller sa chemise pour la cause nous a quitté. Mais au moins nous ne commençons pas les mains vides et nos souvenirs amicaux de Bernard nous serviront d'inspiration constante.

Références / References

- Bauer M., Cohen E., *Qui gouverne les groupes industriels ?*, Paris, Seuil, 1981.
Birnbaum P., *Le peuple et le gros. Histoire d'un mythe*, Paris, Grasset, 1979.
Birnbaum P., *La classe dirigeante française*, Paris, PUF, 1978.
Boyer R., « Les analyses historiques du changement institutionnel : quels enseignements pour la théorie de la régulation », *L'Année de la Régulation*, n° 7, 2003-2004.
Burriss V., « Interlocking Directorates and political Cohesion among Corporate Elites », *American Journal of Sociology*, vol. 111, n° 1, 2005.
Cohen E., *La tentation hexagonale*, Paris, Fayard. 1996.

4. Financées toutes les deux par l'Agence nationale de la recherche pour la période 2009-2012, ces enquêtes collectives portent plus précisément sur « le Gouvernement européen des industries » (GEDI, dirigé par A. Smith), et sur « Operationalizing Programmatic Elites Research in America » (OPERA, dirigé par W. Genieys).

- Domhoff G. W., *Who's Rules America ?*, New York, Mc Graw Hill, 1998.
- Dye Th., *Who's Running America ?* Upper Saddle River, New Jersey, 1979.
- Fligstein N., *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of 21st Century Capitalist Societies*, Princeton, Princeton University Press, 2001.
- Genieys W., « The Sociology of Political Elites in France. The End of an Exception ? », *International Political Science Review*, vol. 26, n° 4, 2005.
- Genieys W., Smyrl M., *Elites, Ideas and the Evolution of Public Policy*, London/New York, Palgrave, 2008.
- Genieys W., *The New Custodians of the State. Programmatic Elites in a French Society*, New York, Rutgers University, Transactions publishers, 2010.
- Hall P., *Governing the Economy*, Cambridge, Polity Press, 1986.
- Jullien B, Smith A. (eds.), *Industries and Globalization: The Political Causality of Difference*, Basingstoke, Palgrave, 2008a.
- Jullien B., Smith A., « L'Union européenne et la régulation des industries : vers une sociologie politique de l'économie », *Politique européenne*, n° 25, 2008b.
- Jouve B., *La gouvernance urbaine en questions*, Paris, Elsevier, 2003.
- Laumann E. O., Knoke D., Kim Y.-H., « An organizational approach to State Policy formation : A Comparative study of energy and Health Domains », *American Sociological Review*, vol. 50, , 1985.
- Michel L., *Les industriels et le développement durable*, Paris, L'Harmattan, 2010.
- Muller P., « Les politiques publiques comme construction d'un rapport au monde », in Faure A., Pollet G., Warin Ph. (dir.), *La construction du sens dans les politiques publiques*, Paris, l'Harmattan, 1995.
- Muller P., « Secteur », in Boussaguet L., Jacquot S. et Ravinet P. (dir.), *Dictionnaire des politiques publiques*, Paris, Presses de Sciences Po, 2004.
- Suleiman E., *Les élites en France. Grands corps et grandes écoles*, Paris, Seuil, 1979.
- Suleiman E., Courty G., *L'âge d'or de l'État. Une métamorphose annoncée*, Paris, Seuil, 1997.
- Smith A., *Le gouvernement de l'Union européenne. Une sociologie politique*, 2^{ème} édition, Paris, LGDJ, 2010.
- Thelen K., Steinmo S., « Historical Institutionalism in Comparative Politics », in Steinmo S., Thelen K., Longstreth K. (eds.), *Structuring politics. Historical institutionalism in comparative analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.